

โอกาสทางการตลาดของสินค้าเกษตรแปรรูป ในกลุ่มประเทศเพื่อนบ้าน (CLMV)



ที่มา : <http://www.yavf.or.th/upload/knowledge/Picture1.jpg>

CLMV คือประเทศ กัมพูชา ลาว พม่า เวียดนาม เป็นประเทศในกลุ่ม ASEAN ที่มีแนวโน้มเศรษฐกิจโตต่อเนื่องและยังมีแร่ธาตุทรัพยากรอุดมสมบูรณ์ และยังมีค่าจ้างแรงงานไม่สูงนัก กลุ่มประเทศ CLMV จึงเป็นประเทศที่มีคนสนใจเข้าไปลงทุนการผลิตและการตลาด แต่เนื่องด้วย CLMV นั้นมีพรมแดนติดกับไทยทุกประเทศจึงเหมาะมากที่ผู้ประกอบการไทยจะเข้าไปลงทุนหรือหาช่องทางทำธุรกิจ

ประเทศกัมพูชา (C)

ภาพรวมของกัมพูชานั้น มีจุดเด่นที่ประชากรเพิ่มขึ้นมากทุกปี และมีกลุ่มหนึ่งที่มีกำลังซื้อสูงและมีอุปสงค์ในการบริโภคสินค้าและบริการทุกประเภทในปริมาณสูง แต่ยังไม่สามารถผลิตได้เพียงพอต้องนำเข้าหลายอย่าง ซึ่งธุรกิจที่ชาวไทยน่าจะเข้าไปลงทุนก็มีที่ พนมเปญ พระตะบอง เสียมเรียบในส่วนพนมเปญ เมืองที่มีศักยภาพในการค้าของ SMEs ไทย ได้แก่ กรุงพนมเปญ จังหวัดเสียมเรียบและจังหวัดพระตะบอง ในส่วนของกรุงพนมเปญ สินค้าและบริการทุกอย่าง สามารถขยายตัวทั้งปัจจุบันและอนาคต จังหวัดพระตะบอง ประเภทสินค้าที่มีศักยภาพ คือ สินค้าเกษตร เครื่องจักรกลเกษตรสินค้าอุปโภคบริโภค บริการท่องเที่ยวและธุรกิจเกี่ยวเนื่อง ส่วนจังหวัดเสียมเรียบ ประเภทสินค้าที่มีศักยภาพคือการท่องเที่ยวและธุรกิจต่อเนื่อง และกลุ่มสินค้าอุปโภคบริโภคในส่วนจังหวัดพระตะบองที่มีพรมแดนติดต่อกับไทย การค้าชายชายแดนนี้

ควรวางตำแหน่งสินค้าและบริการให้มีภาพลักษณ์ด้านคุณภาพสูงกว่าสินค้าจากมาเลเซียเล็กน้อย และราคาถูกกว่าสินค้าจากเกาหลีใต้

การวิเคราะห์ SWOT ของกัมพูชา



ที่มา : https://highlight.kapook.com/img_cms2/news3/46704943.jpg

● จุดแข็ง (Strengths)

1. ที่ตั้งทางภูมิศาสตร์ของกัมพูชาอยู่บนระเบียงเศรษฐกิจเชื่อมพม่า-ไทย-เวียดนามและระเบียงเศรษฐกิจภูมิภาคลุ่มน้ำโขง (GMS Economic Corridors) เชื่อมโยง 6 ประเทศ ได้แก่ จีน ไทย พม่า ลาว กัมพูชา และเวียดนาม
2. มีทรัพยากรธรรมชาติและแร่ธาตุอุดมสมบูรณ์ซึ่งเป็นปัจจัยสำคัญสำหรับการผลิตสินค้ามีอัตราค่าจ้างแรงงานต่ำและมีแรงงานจำนวนมาก จึงเหมาะสำหรับเป็นฐานการผลิตสินค้าที่ใช้แรงงานเข้มข้นให้กับประเทศอื่น เช่น ประเทศไทย
3. รัฐบาลมีนโยบายส่งเสริมให้นักลงทุนจากต่างประเทศเข้าไปลงทุนได้ค่อนข้างเสรีและเปิดกว้างมากกว่าประเทศอื่นในอาเซียนที่มีระดับการพัฒนาที่ใกล้เคียงกัน
4. ชาวกัมพูชาในบางจังหวัดสามารถพูดภาษาไทยได้และมีความสัมพันธ์ที่ดีกับคนไทย

● จุดอ่อน (Weaknesses)

1. ระบบสาธารณูปโภคพื้นฐานยังไม่พัฒนาเท่าที่ควร เช่น น้ำประปา ไฟฟ้า และการสื่อสารส่งผลให้กัมพูชามีต้นทุนการผลิตสินค้าสูง โดยมีต้นทุนการส่งออกสูงถึง 70% ของมูลค่าสินค้า

2. ขาดแคลนแรงงานที่มีทักษะ รวมถึงบุคลากรที่มีความรู้และความเข้าใจสำหรับการทำธุรกิจระหว่างประเทศ
3. ระบบการเงิน การธนาคาร และกระบวนการยุติธรรมยังขาดประสิทธิภาพและความน่าเชื่อถือ

● **โอกาส (Opportunities)**

1. มีศักยภาพด้านการค้าและการลงทุนสูง เนื่องจากการขยายตัวของการลงทุนจากต่างประเทศอย่างต่อเนื่อง และยังมีแผนการพัฒนาโครงการลงทุนภาครัฐเพื่อพัฒนาโครงสร้างพื้นฐานของประเทศอีกมาก เป็นโอกาสแก่บริษัทก่อสร้างและวัสดุก่อสร้างไทย
2. มีศักยภาพด้านการท่องเที่ยวสูง โดยมีแหล่งท่องเที่ยวเชิงประวัติศาสตร์ที่น่าสนใจระดับโลก และแหล่งท่องเที่ยวเชิงธรรมชาติเป็นจำนวนมาก นอกจากนี้ รัฐบาลกัมพูชายังส่งเสริมการลงทุนเพื่อพัฒนาด้านธุรกิจท่องเที่ยวอีกด้วย
3. กัมพูชาได้รับสิทธิพิเศษด้านภาษีศุลกากร (Generalized System of Preferences-GSP) จากสหรัฐ สหภาพยุโรป ญี่ปุ่น แคนาดา และออสเตรเลีย เป็นต้น ซึ่งส่งผลต่อศักยภาพในการแข่งขันด้านราคาของผู้ส่งออกสินค้าจากกัมพูชาหรือนักลงทุนที่ใช้กัมพูชาเป็นฐานการผลิตเพื่อส่งออกสินค้า
4. กัมพูชามีการจัดตั้งเขตเศรษฐกิจพิเศษ (Special Economic Zone) รวมถึงเขตอุตสาหกรรมส่งออก (Export Processing Zone) เพื่ออำนวยความสะดวกแก่นักลงทุน
5. ชาวกัมพูชามีความชื่นชอบสินค้าไทย เชื่อกันว่าสินค้าจากประเทศไทยมีคุณภาพดี โดยเฉพาะสินค้าอุปโภคบริโภค
6. ธุรกิจการศึกษามีโอกาสสูงในกัมพูชาเนื่องจากกัมพูชาขาดแคลนแรงงานที่มีทักษะ

● **อุปสรรค (Threats)**

1. ระบบกฎหมายยังขาดความชัดเจน อาทิเช่น ไม่มีกฎหมายสำคัญเพื่อควบคุมและตรวจสอบการลงทุน ระเบียบและขั้นตอนการนำเข้าสินค้ายุ่งยาก และมีการเปลี่ยนแปลงกฎระเบียบบ่อยครั้ง เป็นต้น การส่งออกและนำเข้าสินค้าบางครั้งต้องใช้ในการเจรจาหรือความสัมพันธ์พิเศษกับเจ้าหน้าที่รัฐซึ่งทำให้เกิดความแตกต่างสำหรับต้นทุนการทำธุรกิจบางครั้งจึงเป็นอุปสรรคในการลงทุนในอุตสาหกรรมหนักเนื่องจากถอนการลงทุนได้ยากกว่าอุตสาหกรรมเบา
2. การนำเข้าสินค้าทุกประเภทนอกจากต้องเสียภาษีนำเข้าแล้วยังต้องเสียภาษีผ่านแดนในลักษณะผิดกฎหมายอีกด้วยซึ่งส่งผลต่อต้นทุนการผลิตและการจำหน่ายสินค้า นอกจากนี้การค้าชายแดนส่วนใหญ่ไม่มีการทำสัญญา ไม่นิยมทำการค้าผ่านระบบธนาคารและมักมีค่าใช้จ่ายนอกระบบสูง

3. ค่าขนส่งสินค้ามีราคาสูง เนื่องจากระบบโลจิสติกส์ขาดประสิทธิภาพและยังทำให้การขนส่งสินค้าใช้เวลานานและอาจเกิดความชำรุดเสียหายกับสินค้าได้อีกด้วย
4. การเข้าถึงแหล่งเงินทุนเป็นไปได้อย่างจำกัด
5. กัมพูชามีมาตรการปกป้องการค้าด้วยมาตรการที่ไม่ใช่ภาษี เช่น การตรวจสอบสินค้าก่อนการนำเข้า เป็นต้น ซึ่งอาจส่งผลให้ต้นทุนการนำเข้าสินค้ามีสูงกว่าปกติ

การค้าไทย-กัมพูชา

ในปี 2557การค้าไทย-กัมพูชามีมูลค่าการค้ารวม 5,119.19ล้านเหรียญสหรัฐฯ โดยไทยเป็นฝ่ายเกินดุลการค้า 3,935 ล้านเหรียญสหรัฐฯ ในปี 2557ไทยส่งออกไปกัมพูชา 4,525.48 ล้านเหรียญสหรัฐฯเพิ่มขึ้นจากปีก่อนหน้าร้อยละ 15 สินค้าส่งออกสำคัญ ได้แก่ น้ำมันสำเร็จรูปอัดอณูโมเลกุลและเครื่องประดับน้ำตาลทราย เครื่องดื่มปุนซีเมนต์ ยานพาหนะ เคมีภัณฑ์ เครื่องยนต์สันดาปภายในแบบลูกสูบ เครื่องสำอางสบู่และผลิตภัณฑ์รักษาผิว เครื่องจักรกลและส่วนประกอบของเครื่อง ในด้านการนำเข้าในปี 2557 ไทยมีการนำเข้าจากกัมพูชา 589.1ล้านเหรียญสหรัฐฯ สินค้านำเข้าสำคัญ ได้แก่ ผักผลไม้และของปรุงแต่งที่ทำจากผักผลไม้ เครื่องจักรไฟฟ้าและส่วนประกอบลวดและสายเคเบิลสินแร่/โลหะอื่นๆ เสื้อผ้าสำเร็จรูป สิ่งทอ รองเท้า (กรมเจรจาการค้าระหว่างประเทศ กระทรวงพาณิชย์, 2558, น.155-156)

โอกาสทางการค้าการลงทุน

กัมพูชานับเป็นประเทศที่มีศักยภาพสูงในการด้านการค้าการลงทุน เนื่องจากประชากรมีอัตราเพิ่มมากขึ้นทุกปี ทั้งยังมีชาวกัมพูชาโพ้นทะเลจำนวนหนึ่งที่มีกำลังซื้อสูงซึ่งกลับประเทศมาเป็นจำนวนมาก กัมพูชาเป็นประเทศที่มีทรัพยากรธรรมชาติที่อุดมสมบูรณ์ และกำลังได้รับการพัฒนาเส้นทางโลจิสติกส์ทั้งภายในประเทศและจากความร่วมมือระหว่างประเทศในอนุภูมิภาคและอาเซียนที่สำคัญกัมพูชามีอุปสงค์ในการบริโภคสินค้าและบริการเกือบทุกประเภทในปริมาณที่สูง เพราะไม่สามารถผลิตได้เองหรือผลิตได้น้อย

เมืองที่มีศักยภาพในการค้าของไทย ได้แก่ กรุงเทพมหานคร จังหวัดเชียงใหม่ และจังหวัดพระตะบอง ในส่วนของกรุงเทพมหานคร สินค้าและบริการทุกประเภทมีศักยภาพในการเติบโตทั้งปัจจุบันและอนาคต จังหวัดเชียงใหม่ กลุ่มสินค้าที่มีศักยภาพ คือ บริการท่องเที่ยวและธุรกิจต่อเนื่องและกลุ่มสินค้าอุปโภคบริโภค จังหวัดพระตะบอง กลุ่มสินค้าที่มีศักยภาพ คือ สินค้าเกษตรเครื่องจักรกลการเกษตรสินค้าอุปโภคบริโภค บริการท่องเที่ยวและธุรกิจต่อเนื่อง

ในด้านรูปแบบการดำเนินธุรกิจผู้ประกอบการไทยสามารถทำการค้า โดยผ่านตัวแทนจำหน่ายหรือผู้นำเข้าสินค้าและบริการที่เกี่ยวข้อง ในส่วนจังหวัดที่มีพรมแดนติดต่อกับประเทศไทยเช่นพระตะบอง สามารถค้าขายผ่านตลาดการค้าชายแดน ซึ่งในการค้าขายนี้ ควรวางตำแหน่งสินค้าและบริการให้มีภาพลักษณ์ด้านคุณภาพสูงกว่าสินค้าจากประเทศมาเลเซียเล็กน้อยและระดับราคาต่ำกว่าสินค้าจากเกาหลีใต้

สรุป : ประเทศกัมพูชามีศักยภาพในด้านค่าแรงแรงงานที่ยังค่อนข้างต่ำมีการเติบโตของตลาดการท่องเที่ยวสูง ได้รับสิทธิพิเศษทางการค้าระหว่างประเทศมาก และยังขาดแคลนอุตสาหกรรมการผลิตทั้งภาคเกษตรและอุตสาหกรรมแต่ก็มีข้อจำกัดในด้านขนาดตลาดภายในประเทศที่มีประชากรค่อนข้างน้อยและความพร้อมของสาธารณูปโภคที่น้อย

ประเทศลาว (L)



ที่มา : <http://vientiane.thaiembassy.org/images/about/lao-img.jpg>

สำหรับลาว ถือว่าเป็นประเทศที่มีสังคม วัฒนธรรม ใกล้เคียงกับประเทศไทยมากที่สุดเมืองที่น่าสนใจในการค้า คือ เมืองหลวงเวียงจันทน์ แขวงหลวงพระบาง และแขวงจำปาสัก สินค้าที่มีโอกาสทำตลาด ได้แก่ ประเภทสินค้าอุปโภคบริโภค โดยเฉพาะ สินค้ากลุ่มทำความสะอาดผ้า กลุ่มสินค้าเพื่อสุขภาพความงาม เครื่องประดับมีดีไซน์ ยากันยูง หรือประเภทสินค้าเกษตรและเครื่องจักรการเกษตร โดยเฉพาะเครื่องพรวนดิน และกำจัดวัชพืชขนาดเล็ก เครื่องจักรแปรรูปสินค้าเกษตร กลุ่มสินค้าวัสดุอุปกรณ์ก่อสร้าง กลุ่มสินค้าอะไหล่ ยานยนต์และรถยนต์ โดยเฉพาะล้อแม็กซ์ फिल्मกรองแสง GPS เครื่องเสียง และอู่ซ่อมรถ ในส่วนของสินค้าบริการของไทย ที่มีศักยภาพในแต่ละเมืองเป้าหมาย พบว่าเวียงจันทน์ สินค้าบริการที่มีศักยภาพ ได้แก่ ร้านอาหาร กอล์ฟ อู่ซ่อมรถ ร้านอาหาร ร้านเสริมสวย เมืองหลวงพระบาง ได้แก่ ร้านอาหาร นวด-สปา อู่ซ่อมรถ ร้านอาหาร

กาแฟ แขวงจำปาสัก ได้แก่ ร้านอาหาร นวด-สปา โรงแรม อุโมงค์มรดก โดยช่องทางการเข้าสู่ตลาดใน ลาว ส่วนใหญ่จะเป็นการ การร่วมลงทุน ส่งออกทางอ้อม และส่งออกทางตรง

การวิเคราะห์ SWOT ของลาว

● จุดแข็ง (Strengths)

1. ลาวตั้งอยู่ในจุดยุทธศาสตร์ที่สำคัญเนื่องจากเป็นจุดเชื่อมระหว่างจีน เวียดนาม ไทยและกัมพูชา จึงสามารถเป็นประตูการค้า (Land Link) ที่สำคัญ อีกทั้งลาวกำลังการเชื่อมโยงกับเพื่อนบ้านด้วยระบบรถไฟความเร็วสูง (Hi-speed Train) และการเชื่อมโยงเส้นทางถนน เช่น R3A พร้อมกับจัดตั้งนิคมอุตสาหกรรมหลายแห่งรองรับเส้นทางคมนาคมเชื่อมไทย-ลาว-จีน
2. ลาวเป็นแหล่งทรัพยากรธรรมชาติและแร่ธาตุที่อุดมสมบูรณ์แหล่งหนึ่งของโลก (มีแร่ธาตุกว่า 570 ชนิด เช่น ทอง ทองแดง และถ่านหิน) อีกทั้งมีศักยภาพที่จะเชื่อมไฟฟ้าพลังน้ำได้อีกเป็นจำนวนมาก ซึ่งเป็นปัจจัยสำคัญในการลงทุน
3. อัตราค่าจ้างยังไม่สูง จึงเหมาะที่จะเป็นฐานการผลิตที่ใช้แรงงานเข้มข้น
4. ลาวยังได้ GSP จากสหรัฐและอียูซึ่งจะเป็นประโยชน์แก่นักลงทุนที่จะเข้าไปใช้ GSP ของลาว

● จุดอ่อน (Weaknesses)

1. ตลาดผู้บริโภคในลาวมีขนาดเล็ก (ประชากร 6.8 ล้านคน) เนื่องจากประชากรมีน้อยและกำลังซื้อต่ำ นอกจากนี้ยังต้องเผชิญกับการแข่งขันที่เพิ่มขึ้นจากประเทศคู่ค้าสำคัญ เช่น จีน เวียดนาม และเมียนมาร์
2. ลาวไม่มีทางออกทะเล พื้นที่ส่วนใหญ่เป็นที่ราบสูงและภูเขา เป็นข้อจำกัดในด้านคมนาคมและการขนส่งสินค้า
3. ค่าเงินกีบขาดเสถียรภาพและมีอัตราแลกเปลี่ยนที่ค่อนข้างผันผวนทำให้ยากต่อการบริหารเงินทุน
4. การบังคับใช้กฎหมายในลาวยังขาดประสิทธิภาพ อีกทั้งข้อกฎหมายต่างๆ ยังเป็นในลักษณะของการคุ้มครองมากกว่าเพื่อการส่งเสริมการลงทุน
5. แรงงานลาวส่วนใหญ่เป็นแรงงานไร้ฝีมือ และการนำเข้าแรงงานต่างชาติทำได้เฉพาะเท่าที่จำเป็น
6. ลาวขาดแคลนโครงสร้างพื้นฐาน ระบบคมนาคมและการขนส่งสินค้าที่จำเป็น รวมถึงสิ่งอำนวยความสะดวกที่เพียงพอสำหรับนักลงทุน ซึ่งมีผลต่อการเพิ่มขึ้นของต้นทุนการดำเนินการ

● โอกาส (Opportunities)

1. ลาวได้รับสิทธิพิเศษ GSP (Generalized System of Preferences) จากสหภาพยุโรปและสหรัฐอเมริกา จึงได้เปรียบคู่แข่งในการเข้าสู่ตลาดดังกล่าว จึงเป็นโอกาสแก่นักลงทุนชาวไทยในการใช้ลาวเป็นฐานในการผลิตเพื่อส่งออก
 2. ลาวอยู่ระหว่างการปรับปรุงโครงสร้างพื้นฐานด้านสาธารณูปโภค คมนาคม และได้เทคโนโลยีสารสนเทศจึงเป็นโอกาสแก่นักลงทุนไทยจะเข้าไปลงทุนในสาขาดังกล่าว เช่น ด้านระบบโทรศัพท์ไร้สายและการก่อสร้าง
 3. การเข้าไปลงทุนการค้าการลงทุนในเขตเศรษฐกิจพิเศษของลาว เช่น นาคราชนครจะช่วยให้ง่ายต่อการเจาะตลาดจีน ลาว และเวียดนามได้ง่าย ทั้งด้านการค้าการลงทุนและการท่องเที่ยว
 4. เทคโนโลยีการเกษตรของไทยก้าวหน้ากว่า จึงเป็นโอกาสของไทยในการลงทุนด้านเกษตรในลาว
- **อุปสรรค (Threats)**
 1. กฎหมายการลงทุนและการเก็บภาษีในลาวยังมีการตีความจากหน่วยงานผู้ปฏิบัติแตกต่างกัน มีความไม่แน่นอนและยังมีการเปลี่ยนแปลงบ่อยครั้ง อีกทั้งข้อกฎหมายกับแนวทางปฏิบัติยังไม่สอดคล้องกันในบางประเด็นด้วย
 2. ธนาคารพาณิชย์ในลาวยังมีน้อย ทำให้ไม่สะดวกในการใช้บริการและมีปัญหาในการจัดหาเงินทุนจากการกู้ยืมเงินในประเทศ การหาแหล่งเงินกู้เพื่อการลงทุนในลาวจำเป็นต้องหาจากแหล่งต่างประเทศจะสะดวกกว่า
 3. มีการลักลอบนำสินค้าข้ามแดนโดยไม่ผ่านด่านฯ เป็นจำนวนมาก ส่งผลกระทบต่อความสามารถในการแข่งขันของผู้ประกอบการในระบบ เนื่องจากต้นทุนสินค้าที่ลักลอบนำเข้ามีต้นทุนที่ต่ำกว่าสินค้าที่นำเข้าอย่างถูกต้อง

โอกาสทางการค้า

แม้ลาวจะเป็นประเทศขนาดเล็กที่มีประชากรในประเทศเพียง 6.8 ล้านคน แต่มีบทบาทเสมือนเป็นแบตเตอรี่แห่งเอเชีย และเป็นประเทศที่มีสังคมและวัฒนธรรมใกล้เคียงกับประเทศไทยมากที่สุดที่น่าสนใจคือในปี 2557 เศรษฐกิจลาวมีอัตราการเติบโตที่โดดเด่น โดยคาดว่าอัตราการผลิตภัณฑ์มวลรวมในประเทศ (GDP) มีอัตราเพิ่มร้อยละ 8.2 ซึ่งนับว่าสูงเมืองที่มีศักยภาพในด้านการค้า ได้แก่ นครหลวงเวียงจันทน์ แขวงหลวงพระบาง และแขวงจำปาสัก สินค้าที่มีโอกาสในการเข้าตลาดนี้ คือ กลุ่มสินค้าอุปโภคบริโภค โดยเฉพาะสินค้าเครื่องประดับมีดีไซน์ กลุ่มทำความสะอาดผ้า กลุ่มสินค้าเพื่อสุขภาพ ความงาม ยากันยุง ฯลฯ นอกจากนี้ยังมีกลุ่มสินค้าเกษตรและเครื่องจักรกลอุปกรณ์การเกษตร โดยเฉพาะเครื่องพรวนดินและกำจัดวัชพืชนาขนาดเล็ก

เครื่องจักรแปรรูปสินค้าการเกษตร กลุ่มสินค้าวัสดุและอุปกรณ์ในการก่อสร้าง กลุ่มสินค้านยนต์และชิ้นส่วน
อะไหล่ โดยเฉพาะล้อแม็กซ์ ฟิล์มกรองแสง GPS เครื่องเสียง และกลุ่มสินค้าบริการสุขภาพ สปา ร้านอาหารเสริมสวย
ของที่ระลึกในโรงแรม และอู่ซ่อมรถ



ที่มา : http://www.mfa.go.th/business/contents/images/text_editor/images/news_img_599639_1.jpg

ในส่วนของธุรกิจบริการของไทยที่มีศักยภาพในหัวเมืองสำคัญเช่น นครหลวงเวียงจันทน์ ธุรกิจบริการ
ที่มีศักยภาพ ได้แก่ อู่ซ่อมรถ ร้านอาหาร ร้านกาแฟ เมืองหลวงพระบางได้แก่ นวด-สปา
ร้านอาหาร โรงแรมของที่ระลึก อู่ซ่อมรถ ร้านกาแฟ แขวงจำปาสัก ได้แก่ นวด-สปา ร้านอาหาร โรงแรม ของ
ที่ระลึก และอู่ซ่อมรถ

ตำแหน่งสินค้าของไทยในตลาดลาวควรอยู่ที่ “คุณภาพสูง ราคาปานกลาง-สูง” โดยเน้นการสร้าง
ความแตกต่างและเจาะตลาดเฉพาะกลุ่ม ส่วนช่องทางการเข้าสู่ตลาดในลาวส่วนใหญ่จะเป็นการส่งออก
ทางอ้อมโดยผ่านบริษัท Trading ที่อยู่ในลาว การส่งออกทางตรงโดยผ่านงานแสดงสินค้า หรือพนักงานขาย
ของบริษัทในไทย รวมถึงร้านค้าตัวแทนจำหน่าย และการร่วมลงทุนกับนักธุรกิจในลาว

โอกาสการลงทุนในลาว

ในปี 2556 ไทยเป็นผู้ลงทุนอันดับ 1 ในลาว แต่ในช่วงต้นของปี 2557 จีนเริ่มแข่งขันเป็นนักลงทุน
อันดับ 1 ในลาวไปแล้ว รองลงมาได้แก่ เวียดนาม ฝรั่งเศส และญี่ปุ่น โดยสาขาที่มีการลงทุนจากต่างประเทศ
มากที่สุด ได้แก่ การผลิตพลังงานไฟฟ้า และเหมืองแร่ ทั้งนี้การลงทุนในลาวยังมีข้อจำกัดจากระบบ
สาธารณูปโภคพื้นฐาน เส้นทางคมนาคมภายในประเทศ และสิ่งอำนวยความสะดวกสำหรับนักลงทุนยังไม่
เพียงพอ ซึ่งลาวกำลังอยู่ระหว่างการพัฒนาและปรับปรุงอุตสาหกรรมที่ได้รับการส่งเสริมการลงทุนจะเป็นใน

ด้านการพัฒนาโครงสร้างพื้นฐาน อุตสาหกรรมที่ต่อยอดแร่ธาตุที่มีอยู่ในลาว เช่น การผลิตสายไฟฟ้าจากทองแดง การท่องเที่ยว/โรงแรมและธุรกิจเกี่ยวเนื่อง การก่อสร้าง และโรงพยาบาล เป็นต้น นอกจากนี้การเข้าไปลงทุนในเขตเศรษฐกิจพิเศษ/จำเพาะก็เป็นโอกาสสำหรับเอสเอ็มอีในการเจาะตลาดจีน ลาว และเวียดนาม

สรุปแล้วประเทศลาวนั้นมีศักยภาพในด้านค่าแรงแรงงานที่ยังค่อนข้างต่ำมีทรัพยากรธรรมชาติที่อุดมสมบูรณ์ทั้งแร่ธาตุ พลังน้ำและที่ดินสำหรับการเกษตร มีวัฒนธรรมและภาษาใกล้เคียงกับไทยและยังขาดแคลนเทคโนโลยีการผลิตผลผลิตทางการเกษตร แต่ก็มีข้อจำกัดในด้านขนาดตลาดในประเทศที่มีประชากรน้อย ความพร้อมของสาธารณูปโภค และการไม่มีพรมแดนติดทะเลจึงทำให้การขนส่งสินค้าระหว่างประเทศต้องผ่านประเทศอื่น

ประเทศพม่า (M)



ที่มา : <https://asian58.files.wordpress.com/2015/08/148.jpg>

สหภาพพม่าเป็นประเทศที่มีประชากรอยู่จำนวนมากและยังไม่สามารถผลิตปัจจัยสี่ได้เพียงพอ สภาพแวดล้อมทางสังคมและวัฒนธรรม การนับถือศาสนาพุทธ วิถีชีวิต ความเชื่อ คล้ายกับไทย และเป็นจุดร่วมสำคัญที่สร้างโอกาสทางการตลาดให้กับสินค้าไทย ซึ่งชาวพม่ามีค่านิยมในการบริโภคสินค้าที่ยึดติดกับตราสินค้าโดยเฉพาะตราสินค้าไทย ที่ชาวพม่ารับรู้และเชื่อมั่นว่าเป็นสินค้าที่มีคุณภาพดีเมืองที่มีศักยภาพทางการค้าสำหรับ ไทย ได้แก่ เมืองย่างกุ้ง เมืองเมียวดีและเมืองมัณฑะเลย์ ซึ่งโอกาสของสินค้าไทยในแต่ละเมืองเป้าหมาย พบว่า เมืองย่างกุ้ง สินค้าที่มีศักยภาพคือ กลุ่มสินค้าอุปโภคบริโภค กลุ่มสินค้าวัสดุอุปกรณ์ก่อสร้าง กลุ่มสินค้านานยนต์และชิ้นส่วนอะไหล่ เมืองเมียวดี ได้แก่ กลุ่มสินค้าอุปโภคบริโภค กลุ่มสินค้าเกษตรและ

เครื่องการเกษตร กลุ่มสินค้าวัสดุก่อสร้าง และกลุ่มสินค้ายานยนต์และชิ้นส่วนอะไหล่ เมืองมณฑลเลย สินค้าที่มีศักยภาพ ได้แก่ กลุ่มสินค้าเกษตรและเครื่องจักรเกษตรและกลุ่มสินค้าวัสดุก่อสร้าง

การวิเคราะห์ SWOT เมียนมาร์

● จุดแข็ง (Strengths)

1. มีทรัพยากรธรรมชาติจำนวนมากและมีคุณภาพ เช่น ป่าไม้ น้ำมัน ก๊าซธรรมชาติ อัญมณี แร่ธาตุต่างๆ และประมงและผืนดินยังเหมาะสมสำหรับการเพาะปลูกพืชผลทางการเกษตร เช่น ข้าว ยางพารา ปาล์มน้ำมัน ทำให้เมียนมาร์มีความได้เปรียบด้านปัจจัยการผลิต
2. ที่ตั้งทางภูมิศาสตร์สามารถเชื่อมโยงการขนส่งกับเศรษฐกิจใหญ่ เช่น อินเดีย จีนและไทย หากมีการพัฒนาเส้นทางคมนาคมให้ดีขึ้นจะทำให้ไทยสามารถใช้พม่าเป็นประตูสู่อินเดียและจีนได้ทั้งนี้ จีนและอินเดียก็ให้การสนับสนุนด้านเงินทุนในการพัฒนาเส้นทางดังกล่าว
3. เมียนมาร์มีแรงงานจำนวนมากและยังมีค่าจ้างแรงงานต่ำ จึงเหมาะสำหรับการลงทุนในอุตสาหกรรมที่มีการใช้แรงงานเข้มข้นหรือใช้เป็นฐานการผลิตสินค้าเพื่อส่งออกไปยังประเทศอื่นๆต่อไป

● จุดอ่อน (Weaknesses)

1. เมียนมาร์ยังขาดความพร้อมด้านสาธารณูปโภคพื้นฐาน อาทิเช่น ระบบไฟฟ้าโทรคมนาคม และการคมนาคมขนส่ง ซึ่งนอกจากจะมีไม่เพียงพอต่อความต้องการใช้ภายในประเทศและรองรับการเติบโตในอนาคตแล้ว ยังไม่ได้รับการพัฒนาให้มีมาตรฐานเพียงพออีกด้วย ซึ่งเป็นข้อจำกัดในการขยายการลงทุน และส่งผลต่อต้นทุนประกอบการด้วย
2. แรงงานชาวเมียนมาร์ส่วนใหญ่เป็นแรงงานไร้ฝีมือ ยังขาดแคลนแรงงานที่มีทักษะฝีมือรวมถึงผู้ที่มีความรู้ความสามารถในการทำการค้าระหว่างประเทศจึงอาจเป็นโอกาสในการส่งออกการศึกษาไทย
3. เมียนมาร์อยู่ระหว่างการพัฒนาระบบการเงินภายในประเทศ ธนาคารยังมีน้อยประชาชนยังไม่ค่อยเชื่อถือระบบธนาคาร การค้าส่วนใหญ่ต้องใช้เงินสด ขณะนี้เมียนมาร์ยังต้องเผชิญกับปัญหาเกี่ยวกับอัตราแลกเปลี่ยน อัตราเงินเฟ้อ และฟองสบู่ราคาสินทรัพย์
4. ชาวเมียนมาร์ส่วนใหญ่มีรายได้น้อย ทำให้มีกำลังซื้อต่ำ การพิจารณาเลือกบริโภคสินค้าจะคำนึงถึงราคามากกว่าคุณภาพ

5. ปัญหาชนกลุ่มน้อยตามแนวชายแดน ซึ่งประเด็นนี้อาจส่งผลกระทบต่อความปลอดภัยตามแนวชายแดนได้ และยังเป็นอุปสรรคต่อหลายโครงการโดยเฉพาะโครงการทำเรื่อน้ำลิกทวาย

- **โอกาส (Opportunities)**

1. รัฐบาลเมียนมาร์มีนโยบายเปิดประเทศ มีมาตรการส่งเสริมการลงทุนและเปิดเสรีด้านการลงทุน ทำให้หลายประเทศสนใจเข้าไปทำการค้าและลงทุนเพิ่มมากขึ้น
2. จากความสัมพันธ์อันดีระหว่างรัฐบาลไทยและเมียนมาร์รวมถึงกรอบความร่วมมือด้านเศรษฐกิจของอาเซียน และการที่มีพรมแดนติดต่อกันยาวถึง 2,200 กิโลเมตร ส่งผลให้ไทยได้เปรียบในโอกาสการลงทุนและการค้าชายแดนติดกับพม่ามากกว่าอาเซียนอื่นๆ อีกทั้งการคมนาคมเชื่อมโยงทางถนนก็ปรับปรุงดีขึ้นมากทำให้การขนส่งทางบกมีราคาถูกกว่าทางทะเลซึ่งในอดีตต้องขนส่งผ่านสิงคโปร์และมาเลเซียเพราะถนนยังไม่ดีนัก
3. นโยบายจัดตั้งเขตเศรษฐกิจพิเศษ ณ อ.แม่สอด จังหวัดตากของไทยจะช่วยให้การค้าการลงทุนเชื่อมโยงห่วงโซ่อุปทานกับเขตเศรษฐกิจเมียนมาร์ตามแนวระเบียงเศรษฐกิจตะวันออก-ตะวันตก สามารถขับเคลื่อนได้อย่างมีประสิทธิภาพยิ่งขึ้น
4. เมียนมาร์มีประชากรถึง 60 ล้านคน ขณะที่ยังไม่มีฐานการผลิตสินค้าแทบทุกชนิด จึงเป็นโอกาสทางการตลาดสินค้าอุปโภคบริโภคและอื่นๆ อีกทั้งชาวเมียนมาร์ยังมีความเชื่อมั่นในสินค้าไทยทั้งในด้านราคาและคุณภาพ
5. เมียนมาร์อยู่ระหว่างการพัฒนาโครงสร้างพื้นฐานเพื่อรองรับการลงทุนจากต่างประเทศประกอบกับเศรษฐกิจมีการเจริญเติบโตอย่างต่อเนื่อง สร้างโอกาสแก่ธุรกิจก่อสร้าง วัสดุก่อสร้างรวมถึงสินค้าและบริการที่เกี่ยวข้องจำนวนมาก
6. คู่แข่งในตลาดยังมีน้อย โดยเฉพาะคู่แข่งจากชาติตะวันตก จึงยังคงเป็นโอกาสของไทยในการเข้าไปลงทุนและเจาะตลาดเมียนมาร์ (ปัจจุบันสินค้าไทยครองตลาดกว่า80%ตามหัวเมืองหลัก) อีกทั้งการขนส่งสินค้าจากไทยไปเมียนมาร์ยังมีต้นทุนต่ำกว่าคู่แข่ง เช่น มาเลเซีย และสิงคโปร์อีกด้วย
7. เมียนมาร์มีแหล่งท่องเที่ยวที่มีความหลากหลายทั้งในด้านความสวยงามของภูมิประเทศและความน่าสนใจของวัฒนธรรม จึงเป็นโอกาสสำหรับธุรกิจการท่องเที่ยวและบริการ อีกทั้งยังสามารถเชื่อมต่อแหล่งท่องเที่ยวสำคัญ เช่น กระทบี ภูเก็ต กับหมู่เกาะมะริด เป็นต้น

- **อุปสรรค (Threats)**

1. ระบบราชการมีการทุจริตสูงและยังมีความไม่แน่นอนทางการเมือง การติดต่อราชการควรมีความใกล้ชิดกับข้าราชการระดับสูง

2. กฎระเบียบทางการค้ามีการเปลี่ยนแปลงบ่อย การปฏิบัติงานของหน่วยราชการมีความล่าช้า ขาดประสานงานที่ดีระหว่างหน่วยราชการด้วยกันเอง เป็นอุปสรรคต่อนักลงทุนต่างชาติยกเว้นอุตสาหกรรมที่มีผลตอบแทนสูงคุ้มค่าต่อความเสี่ยง เช่น น้ำมัน ก๊าซธรรมชาติและอัญมณีที่มีอยู่มากในเมียนมาร์
3. เมียนมาร์ยังขาดระบบการจัดเก็บข้อมูลที่ต้อง ไม่มีประสิทธิภาพและไม่ทันสมัย ทำให้ขาดข้อมูลด้านการตลาดและการเงินซึ่งส่งผลต่อความสามารถในการตัดสินใจ และอาจเกิดความผิดพลาดในการวางแผนลงทุนได้

การค้าไทย-เมียนมาร์



ที่มา : <http://www.thaibizchina.com/upload/iblock/162/24-08-2011-211a.jpg>

จากรายงานของกรมเจรจาการค้าระหว่างประเทศ (2558, น.93) ในปี 2557การค้าไทย-เมียนมาร์มีมูลค่าการค้ารวม 8,155ล้านเหรียญสหรัฐฯ โดยไทยเป็นฝ่ายได้ดุลการค้า 322ล้านเหรียญสหรัฐฯ เนื่องจากพม่ามีการนำเข้าปัจจัยการผลิตจากไทยมากขึ้นในปี 2557 ไทยส่งออกไปเมียนมาร์ 4,239 ล้านเหรียญสหรัฐฯ เพิ่มขึ้นจากปีก่อนหน้าร้อยละ 12 สินค้าส่งออกสำคัญ ได้แก่ น้ำมันสำเร็จรูป เครื่องดื่ม เครื่องจักรกลและส่วนประกอบปูนซีเมนต์ เหล็ก เหล็กกล้า ผลิตภัณฑ์เคมีภัณฑ์ ผ้าฝ้าย เครื่องสำอางสบู และผลิตภัณฑ์รักษาผิวรถยนต์อุปกรณ์และส่วนประกอบผลิตภัณฑ์ข้าวสาลีและอาหารสำเร็จรูป ในด้านการนำเข้าจากเมียนมาร์ ปี 2557 มูลค่า 3,916ล้านเหรียญสหรัฐฯ หดตัวร้อยละ 2.8 สินค้านำเข้าสำคัญได้แก่ ก๊าซธรรมชาติ (90%ของการนำเข้า) ไม้ซุง ไม้แปรรูปและผลิตภัณฑ์ สัตว์มีชีวิตไม่ได้ทำพันธ์ น้ำมันดิบ สินแร่โลหะอื่นๆ ผักผลไม้และของปรุงแต่งที่ทำจากผักผลไม้ เนื้อสัตว์สำหรับการบริโภค เคมีภัณฑ์ เครื่องจักรกลและชิ้นส่วนประกอบ

โอกาสทางการค้า

ผู้เชี่ยวชาญจากกรมเจรจาการค้าระหว่างประเทศ กระทรวงพาณิชย์ชี้แนะว่า สินค้าไทยที่มีศักยภาพในตลาดเมียนมาร์ ได้แก่ สินค้าอุปโภคบริโภคทุกชนิด เช่น ผงชูรส น้ำหวานและเครื่องดื่ม ขนมปังกรอบ ซ็อกโกแลต หมากฝรั่ง อาหารกระป๋อง บะหมี่สำเร็จรูป เหล้า เบียร์และบุหรี เป็นต้น กลุ่มเครื่องจักรกลการเกษตร (อาทิ รถไถนาเดินตาม รถแทรกเตอร์ เครื่องพ่นยาฆ่าแมลง เครื่องสูบน้ำและเครื่องสีข้าวขนาดเล็ก เป็นต้น) อาหารสำเร็จรูป อาหารพร้อมรับประทานและเครื่องดื่ม ขนมขบเคี้ยวต่างๆ (สำหรับเจาะตลาดหัวเมืองสำคัญ เช่น กรุงเนปิดอร์อย่างกุ่ม เมืองมัณฑะเลย์และเมืองเมียวดี)อาหารสำเร็จรูปทำจากไก่ (คนเมียนมาร์ไม่บริโภคเนื้อวัวและหมูเช่นเดียวกับอินเดีย) นิยมอาหารที่มีกะทิเป็นส่วนประกอบ เครื่องดื่ม เช่น ชา และ กาแฟรวมไปถึงน้ำอัดลม (สำหรับตลาดท่องเที่ยวที่กำลังเติบโต) ตลาดรถยนต์และชิ้นส่วนรวมถึงอุปกรณ์อะไหล่ทดแทน (ยานพาหนะรถยนต์ที่มีการใช้ในพม่าส่วนใหญ่จะเป็นรถยนต์มือสองที่มีสภาพการใช้งานไม่ดีนักเนื่องจากชาวพม่ายังมีกำลังซื้อไม่สูงนัก ชาวพม่าจึงนิยมเปลี่ยนอะไหล่รถยนต์แทนการซื้อรถใหม่ทำให้สินค้าส่งออกหมวดชิ้นส่วนรถยนต์และอะไหล่ไปพม่าขยายตัวเพิ่มขึ้นต่อเนื่องในช่วง 2-3 ปีที่ผ่านมา ขณะที่ตลาดรถใหม่ที่กำลังเติบโตอย่างต่อเนื่อง เป็นเพราะญี่ปุ่นและจีนเริ่มทำการตลาดอย่างจริงจัง โดยเฉพาะที่ด่านแม่สอด ปัจจุบันสินค้าส่งออกที่เพิ่มมากขึ้นเป็นรถยนต์ รถจักรยานยนต์ และรถจักรยาน กลุ่มวัสดุก่อสร้างอุปกรณ์จักรกลการก่อสร้าง รวมถึงเครื่องจักรอุปกรณ์ที่ติดตั้งในอาคาร (โดยเฉพาะเมืองหลวงใหม่ที่เนปิดอร์และการพัฒนาอุตสาหกรรมใหม่ๆ)(กรมเจรจาการค้าระหว่างประเทศ กระทรวงพาณิชย์, 2557, น.93)

สรุป : ประเทศเมียนมาร์มีศักยภาพในด้านกำลังแรงงานที่มีอยู่เป็นจำนวนมาก มีระดับค่าแรงที่ต่ำ ทรัพยากรธรรมชาติมีความอุดมสมบูรณ์ทั้งแร่ธาตุ น้ำมันและที่ดินสำหรับการเกษตร นอกจากนี้ยังมีการแข่งขันในประเทศที่ไม่สูงนัก แต่ก็มีข้อจำกัดในด้านความไม่แน่นอนทางการเมือง การส่งเสริมการลงทุน การขนส่งสินค้าผ่านแดน และความพร้อมของสาธารณูปโภค ทั้งนี้ ช่องทางการเข้าสู่ตลาดของไทย ในสหภาพพม่าส่วนใหญ่จะเป็นการส่งออกทางตรง ส่งออกทางอ้อมและธุรกิจแบบแฟรนไชส์

ประเทศเวียดนาม (V)



ที่มา : <https://www.rakyimtour.com/wp-content/uploads/2017/07/header-vietnam.png>

ประเทศเวียดนาม ที่ปัจจุบันเป็นทั้งแหล่งผลิตและแหล่งตลาดที่สำคัญใน AEC มีศักยภาพพร้อมครบถ้วน ทั้งนโยบายด้านการค้า การลงทุนที่ชัดเจนและบังคับใช้ทั่วประเทศ และสำคัญคนเวียดนามมีความรู้สึกที่ดีต่อสินค้าไทย สินค้าไทยที่มีศักยภาพในตลาดเวียดนาม ได้แก่ อุปกรณ์ชิ้นส่วนรถจักรยานยนต์และอะไหล่ อุปกรณ์ตกแต่งรถจักรยานยนต์ วัสดุก่อสร้าง ธุรกิจซ่อมรถจักรยานยนต์ สินค้าอุปโภคบริโภค เครื่องสำอาง รวมถึงการทำธุรกิจท่องเที่ยวแบบ Inbound Tourism และธุรกิจต่อเนื่อง เช่น สปา ร้านอาหาร ภัตตาคาร

เมืองที่มีศักยภาพทางเข้าทำการค้าด้วย ได้แก่ นครโฮจิมินห์ นครเกิ่นเจอและนครไฮฟอง โดยเฉพาะนครไฮฟอง นั้นบริษัทอสังหาริมทรัพย์ของคนไทย คือ บริษัท พกษาเรียลเอสเตท ได้รับอนุมัติให้ดำเนินโครงการหมู่บ้านจัดสรรสำหรับผู้มีรายได้น้อยซึ่งเริ่มดำเนินงานในปี 2010 แล้ว

การเข้าตลาดของสินค้าทุกประเภทในประเทศเวียดนาม ควรเริ่มต้นด้วยวิธีการส่งสินค้า (Export) เข้าไปจำหน่ายโดยผ่านตัวแทนจำหน่ายที่มีใบอนุญาตเท่านั้น ในส่วนของธุรกิจบริการสามารถเข้าตลาดด้วยการลงทุน 100% ร่วมทุนกับบริษัทท้องถิ่น การร่วมมือทางธุรกิจ และการเข้าสถานที่พร้อมใบอนุญาต ฯลฯ โดยต้องวางภาพลักษณ์เป็นสินค้าคุณภาพและแข่งขันในตลาดสินค้าระดับกลาง-บน ในส่วนของอุตสาหกรรมก่อสร้าง ควรดำเนินการในลักษณะเป็นผู้รับเหมาช่วง

การวิเคราะห์ SWOT ของเวียดนาม

● จุดแข็ง (Strengths)

1. การเมืองมีเสถียรภาพ มีนโยบายส่งเสริมการลงทุนโดยตรงจากต่างประเทศอย่างชัดเจนและเป็นรูปธรรม
2. มีทรัพยากรธรรมชาติและวัตถุดิบสำหรับภาคการผลิตอย่างอุดมสมบูรณ์ อาทิเช่น มีแหล่งน้ำมันดิบกระจายอยู่ทั่วประเทศ มีปริมาณเชื้อเพลิงสำรอง เช่น ก๊าซธรรมชาติ ปิโตรเลียมและถ่านหินอยู่ในปริมาณมาก มีแหล่งสินแร่ที่สำคัญ และยังมีทรัพยากรป่าไม้อยู่อีกมาก นอกจากนี้ผืนดินของเวียดนามยังเอื้อต่อการเพาะปลูกพืชได้หลากหลายชนิด และมีทรัพยากรประมงที่อุดมสมบูรณ์มากแห่งหนึ่งของโลก
3. เวียดนามตั้งเป้าหมายผลิตข้าวตรา “เวียดนาม” ให้ติดตลาดโลกภายในปี 2573 โดยรัฐบาลสนับสนุนทั้งการผลิตและการส่งออก เนื่องจากสามเหลี่ยมปากแม่น้ำโขงของเวียดนามมีความอุดมสมบูรณ์มากซึ่งจะเป็นคู่แข่งด้านข้าวของไทยในอนาคต
4. เวียดนามมีประชากรจำนวนมากกว่า 89 ล้านคน ซึ่งส่วนใหญ่อยู่ในวัยแรงงาน ทำให้เป็นแหล่งแรงงานจำนวนมากและมีค่าจ้างแรงงานที่ต่ำกว่าอีกหลายประเทศในอาเซียน อีกทั้งยังทำให้เป็นตลาดสำหรับสินค้าและบริการที่มีขนาดใหญ่และมีศักยภาพเนื่องจากกำลังซื้อมีแนวโน้มสูงขึ้นจากการเติบโตทางเศรษฐกิจ โดยเฉพาะเครื่องอุปโภคบริโภคและของใช้ภายในบ้านสำหรับคนในชุมชนเมืองที่กำลังขยายตัว

● จุดอ่อน (Weakness)

1. ระบบโครงสร้างพื้นฐานและสาธารณูปโภคยังไม่พร้อมและไม่เพียงพอ
2. ภูมิประเทศของเวียดนามมีลักษณะแคบและยาว ประกอบกับสาธารณูปโภคด้านการคมนาคมขนส่งยังไม่ได้รับการพัฒนาให้มีเพียงพอ ทำให้ค่าใช้จ่ายด้านโลจิสติกส์สูงและใช้เวลาในการขนส่งสินค้านาน
3. ต้นทุนประกอบการด้านที่ดินและค่าเช่าสำนักงานมีราคาสูง โดยเฉพาะในเขตเมืองใหญ่และเมืองเศรษฐกิจที่เกิดขึ้นใหม่
4. เวียดนามยังขาดแคลนแรงงานที่มีความสามารถเป็นผู้บริหารระดับกลางในเกือบทุกสาขาธุรกิจ (จึงอาจเป็นโอกาสทางการส่งออกการศึกษาของไทย) ทั้งนี้ปัจจุบันมีแรงงานในกลุ่มดังกล่าวสามารถตอบสนองความต้องการของโครงการลงทุนจากต่างประเทศได้เพียง 1 ใน 4 เท่านั้น

- **โอกาส (Opportunities)**

1. สินค้าในตลาดเวียดนามยังไม่มีหลากหลายมากนัก และพฤติกรรมผู้บริโภคยังมีการจับจ่ายใช้สอยตามความพอใจมากกว่าความต้องการพื้นฐาน ทำให้เป็นโอกาสและช่องทางการตลาดสำหรับผู้ส่งออกไทย นอกจากนี้ สินค้าอุปโภคและบริโภคของไทยยี่ห้อไทยก็มี Brand ที่เข้มแข็งและติดตลาดเวียดนาม
2. เวียดนามมีนโยบายส่งเสริมการลงทุนทั้งเพื่อการบริโภคในประเทศและเพื่อการส่งออก จึงมีความต้องการนำเข้าสินค้า (เช่น ผ้าฝ้ายและด้าย) และวัตถุดิบที่ใช้ในการผลิตในปริมาณสูง นอกจากนี้ เวียดนามยังได้จัดตั้งเขตนิคมอุตสาหกรรมและเขตส่งเสริมอุตสาหกรรมเพื่อการส่งออก
3. เวียดนามอยู่ระหว่างการพัฒนาพื้นฐานโครงสร้างพื้นฐานของประเทศ มีการลงทุนในโครงการก่อสร้างต่างๆ มากมาย จึงเป็นโอกาสสำหรับการลงทุนในอุตสาหกรรมก่อสร้างและธุรกิจบริการที่เกี่ยวข้อง เช่น ธุรกิจโรงแรม ร้านอาหารและภัตตาคาร
4. ที่ตั้งของเวียดนามอยู่ใกล้กับประเทศไทย และยังมีการพัฒนาเครือข่ายการขนส่งเชื่อมกับประเทศไทย จึงทำให้มีความสะดวกในการขนส่งสินค้าระหว่างไทยกับเวียดนามมากยิ่งขึ้น
5. เวียดนามมีภูมิประเทศที่สวยงามและวัฒนธรรมที่โดดเด่นเหมาะแก่การพัฒนาการท่องเที่ยว

- **อุปสรรค (Threats)**

1. กฎหมายของเวียดนามหลายฉบับยังขาดความชัดเจนและเปลี่ยนแปลงบ่อย
2. การกระจายรายได้ในเวียดนามยังไม่ดีนัก กำลังซื้อส่วนใหญ่กระจุกตัวเฉพาะในเขตเมืองใหญ่
3. มีปัญหาการละเมิดลิขสิทธิ์อยู่มาก จึงควรจดทะเบียนเครื่องหมายสินค้าในเวียดนามก่อนวางตลาด
4. การแข่งขันในตลาดเวียดนามมีสูง โดยเฉพาะสินค้าจากประเทศจีนที่ราคาถูก
5. เวียดนามกำลังเป็นคู่แข่งสำคัญของไทยในตลาดข้าว

การค้าไทย-เวียดนาม

ในปี 2557 การค้าไทย-เวียดนามมีมูลค่าการค้ารวม 11,826 ล้านดอลลาร์สหรัฐฯ โดยไทยเป็นฝ่ายเกินดุลการค้า 3,950 ล้านดอลลาร์สหรัฐฯ ในปี 2557 ไทยส่งออกไปเวียดนาม 7,888 ล้านดอลลาร์สหรัฐฯ เพิ่มขึ้นจากปีก่อนหน้าร้อยละ 11 สินค้าส่งออกสำคัญ ได้แก่ น้ำมันสำเร็จรูปเม็ดพลาสติกเคมีภัณฑ์รถยนต์อุปกรณ์และส่วนประกอบผลิตภัณฑ์ยางเครื่องจักรกลและส่วนประกอบของเครื่องเหล็ก เหล็กกล้าและผลิตภัณฑ์ เครื่องดื่มและผ้าฝ้ายในด้านการนำเข้าในปี 2557 ไทยมีการนำเข้าจากเวียดนาม 3,937 ล้านดอลลาร์สหรัฐฯ สินค้านำเข้าสำคัญ ได้แก่ เครื่องใช้ไฟฟ้าในบ้านเหล็กเหล็กกล้าและผลิตภัณฑ์เครื่องจักรไฟฟ้าและส่วนประกอบ

รถจักรยานยนต์เครื่องคอมพิวเตอร์อุปกรณ์และส่วนประกอบและสัตว์น้ำสดแช่เย็น แช่แข็ง (กรมเจรจาการค้าระหว่างประเทศ กระทรวงพาณิชย์, 2558, น.134)

สรุป : ประเทศเวียดนามนั้นนับว่ามีศักยภาพสูงมากทั้งในด้านกำลังแรงงานที่ประชากรส่วนใหญ่ของประเทศอยู่ในวัยหนุ่มสาว ค่าแรงที่ยังค่อนข้างต่ำ การพัฒนาของสาธารณูปโภคอย่างต่อเนื่อง ขนาดของตลาดภายในประเทศที่มีประชากรมากกว่าประเทศไทย ช่องทางการส่งออกสินค้าไปยังต่างประเทศเสถียรภาพทางการเมืองและเศรษฐกิจ แต่ก็มีข้อจำกัดที่สำคัญคือ ความรุนแรงในการแข่งขันทั้งนี้เนื่องจากประเทศเวียดนามเป็นประเทศที่มีนักลงทุนต่างชาติเพิ่มขึ้นอย่างรวดเร็ว



ที่มา : <https://www.kasikornbank.com/>

จากที่กล่าวมาข้างต้นอาจสรุปได้ว่า ประเทศไทยควรเน้นความร่วมมือและการลงทุนในประเทศ CLMV เพื่อจัดการห่วงโซ่อุปทานด้านอาหารอย่างครบวงจร โดยใช้วัตถุดิบสินค้าการเกษตรและปศุสัตว์จากกลุ่ม CLMV ซึ่งเป็นพื้นที่ที่มีความอุดมสมบูรณ์เหมาะสมกับการเพาะปลูกพืชเศรษฐกิจต่างๆ และสามารถปลูกพืชได้หลากหลาย รวมทั้งประเทศเมียนมาร์ กัมพูชาและเวียดนามนั้นมีความสามารถในการประมงเนื่องจากเป็นพื้นที่ติดทะเล และกัมพูชายังมีทะเลสาบขนาดใหญ่ที่ทำให้กลายเป็นแหล่งประมงน้ำจืดที่ใหญ่เป็นอันดับต้นๆ ของโลกและไทยเข้าไปจัดการในเรื่องการผลิตและการใช้แรงงานซึ่งมีอยู่จำนวนมากในด้านการเกษตรให้เกิดผลประโยชน์อย่างมีประสิทธิภาพ

ขณะเดียวกันประเทศไทยต้องลงทุนด้านโลจิสติกส์ รวมทั้งการบริหารจัดการด้านโลจิสติกส์ตั้งแต่การขนส่งวัตถุดิบเหล่านั้นให้เข้าสู่กระบวนการผลิตและแปรรูป และจากแหล่งผลิตเข้าสู่ตลาดได้อย่างสะดวก รวดเร็วและมีประสิทธิภาพรวมทั้งการจัดการด้านการตลาดในภูมิภาคและนอกภูมิภาค โดยอาจตั้งนิคมสินค้าเกษตรแปรรูปใกล้ๆกับประเทศเพื่อนบ้านรวมทั้งการบริหารจัดการด้านโลจิสติกส์ตั้งแต่การขนส่งวัตถุดิบเหล่านั้นให้เข้าสู่กระบวนการผลิตและแปรรูปและการขนส่งสินค้าจากแหล่งผลิตเข้าสู่ตลาดต่างๆได้อย่าง

สะดวกรวดเร็วและมีประสิทธิภาพ ลงทุนตั้งศูนย์กระจายสินค้าตามแนวชายแดนเพื่อรองรับการขยายตัวของ
อุปสงค์การบริโภคของประเทศ CLMV ที่จะเติบโตขึ้นทางเศรษฐกิจและพัฒนาภูมิภาคนี้ให้เป็นฐานการผลิตสู่
ประเทศต่างๆทั่วโลกอีกด้วย

แหล่งที่มา

“ประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน”. CLMV คือกลุ่มประเทศอะไรและสินค้าอะไรที่คนไทยทำตลาดได้บ้าง. เข้าถึง
เมื่อ 31 พฤษภาคม 2560 จาก <http://www.thai-aec.com/65>.

โอกาสการค้าการลงทุนใน CLMV ภายหลัง AEC ปี 2558, ลักษณะวดี บุญชู, สุทธิปริทัศน์ ปีที่ 29 ฉบับที่ 92
ตุลาคม - ธันวาคม 2558

ยุทธศาสตร์การส่งเสริมการค้าไทยกับกลุ่มประเทศ CLMV ในบริบทของประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน,
ประโยชน์ เพื่อสุด, สถาบันการต่างประเทศเทวะวงศ์วโรปการ กระทรวงการต่างประเทศ